

EEN EERSTE KENNISMAKING MET DE NEDERLANDSE HOUTINDUSTRIE

[72 + 77 + 79]

door

A. Y. WIEBERDINK

De vestigingsplaats

Een buitenstaander zou kunnen menen dat een uitnodiging in industriële richting voor de hand lag, omdat de nederlandse industriële houtverwerking zou zijn gebaseerd op of ten minste zou zijn ontstaan uit de aanwezigheid van de grondstof hier te lande. Een zodanige buitenstaander laat zich dan leiden door de merkwaardig hardnekkige en onjuiste opvatting dat industriële verwerking van grondstoffen vooral goed zou gedijen onmiddellijk bij de vindplaats. Met de metaalindustrie, de textielindustrie, de papierindustrie en nog vele andere takken van nijverheid heeft de houtindustrie in ons land gemeen, dat zij in bijna een eeuw tot ontwikkeling is gekomen, bij afwezigheid van de verwerkte grondstof in eigen land.

Indien dan niet steeds de industriële verwerking van grondstoffen plaats vindt bij de grondstof-bron, komt de vraag op wáár op de weg van de grondstof naar consument de industriële be- en verwerking wél moet plaats vinden. De beantwoording van deze vraag is uiteraard tevens de verklaring van de aanwezigheid en van de toekomst van de houtindustrie in ons land.

Het vraagstuk van de plaats van vestiging is in ieder geval steeds weer een kostprijsvraagstuk, waarbij de gehele prestatie in de beschouwing moet worden betrokken. Onvoldoende is uiteraard bijvoorbeeld, alleen de factuurprijs van het product te vergelijken. De service, de snelheid van levering en de slagvaardigheid van de fabrikant, met betrekking tot specifieke kenmerken van de behoefte, vormen daarbij belangrijke elementen, die bij de vergelijking van de kostprijzen niet mogen worden vergeten. Wat de houtindustrie betreft is inmiddels proefondervindelijk bewezen dat in belangrijke mate de vestiging wordt bepaald door de plaats, waar de behoefte tot uiting komt.

De kenmerken van de behoefte aan producten van de houtindustrie zijn: de verscheidenheid; de variabiliteit in de verscheidenheid; de promptheid van de levering en de invloeden van de seizoenen. Niet steeds zijn alle kenmerken cumulatief aanwezig in de vraag van de verschillende sectoren van de houtindustrie. Een sprekend voorbeeld van waar de genoemde kenmerken wél alle aan de dag treden, is de behoefte aan houten verpakingsproducten.

De functie van de nederlandse houtindustrie tegen de achtergrond van deze behoefte-kenmerken is nu de behoefte te bevredigen door het aanhouden van een voorraad grondstof en deze naar gelang de zich voordoende vraag tot product te verwerken. Enerzijds moet deze voorraad voldoende groot en gevarieerd zijn om de vraag prompt te bevredigen, anderzijds natuurlijk niet groter dan hiervoor noodzakelijk. Het is duidelijk dat deze voorraad bovendien zo goedkoop mogelijk in de verschillende grondstof-gebieden moet

worden gekocht in een vorm, die bij de verdere verwerking zo weinig mogelijk productieverliezen laat optreden.

Het is — globaal genomen — gebleken economischer te zijn een voorraad grondstof aan te houden en hier te verwerken, dan de vraag naar houtproducten tegemoet te treden met een voorraad eindproducten en/of half-fabrikaten. In een niet gepubliceerd rapport van C. Visser, over de centrale vraagstukken van de nederlandse kistenindustrie, werd aangetoond, dat bij voorziening in de behoefte aan houten emballage in een bepaald jaar door import, de dubbele hoeveelheid hout aan product in voorraad had moeten worden gehouden, in vergelijking met de voorraad hout bij vervaardiging hier te lande. Hierbij bleek overduidelijk dat de schatting — geruime tijd vooraf — van de maximale behoeften in verscheidenheid een veel groter voorraad aan halffabrikaten vereist dan de maximale totale behoefte, waarbij de onzekerheid bleef dat aan *elke* vraag kon worden voldaan.

Deze grotere voorraad betekent: méér investering, méér opslagruimte, méér verliezen op onbruikbaar product en toch nog *niet* gedekt zijn voor plotselinge vraagverandering. Daartegen kan men opmerken dat, bij verwerking in de grondstoflanden, toch vracht wordt bespaard op de bij de verwerking optredende houtverliezen. Inderdaad, maar in veel gevallen staat hier alleen al tegenover, dat het product bij vervoer een andere (en kostbaarder) behandeling verlangt. Daardoor kan reeds het vrachtvoordeel geheel of gedeeltelijk verloren gaan. De vrachtkosten in verband met productieverliezen zijn bijzonder belangrijk voor de positie van bijvoorbeeld de rondhout-zagerijen en onder lang.

De conclusie, dat *alle* zagerij vanuit rondhout in Nederland on-economisch zou zijn, is bepaald onjuist. Voor het zagen van bestekhout ligt dit zeer zeker al anders, hetgeen overigens goede perspectieven biedt voor de afzet van de nationale bosproducten. Maar ook voor ander zaagwerk is het vaak zeer dubieus of beter gezaagd product kan worden ingevoerd. In het algemeen kan hier worden gesteld dat de verwerking van de grondstof tot een gemakkelijk transportabel „tussenproduct” met een brede markt, bij voorkeur in de productielanden zal plaats vinden. Heeft het tussenproduct een kleinere markt, dan stijgen de kansen voor bewerking in het consumptiegebied snel.

Een ander aspect is dat de industriële houtbewerking wel wordt gekenmerkt door de belangrijkste verwerkte grondstof, maar zich bij haar productie niet steeds beperkt tot hout. Zo is bij de borstelfabricage de haaren vezelverwerking van wezenlijk belang en bij de meubelindustrie de aanwending van textielproducten en van voortbrengselen van de metaal- en van de plasticindustrie. Daardoor wordt de betekenis van de plaats van de grondstofwinning van minder betekenis. Ook is nog van belang, dat hout uit zeer verschillende grondstofgebieden, naast of met elkaar wordt aangevoerd, waardoor een centrale ligging aan goede transportwegen veeleer de doorslag geeft voor de keuze van de industriële verwerkingsplaats.

Zo wijst C. Visser, in zijn eerdergenoemd rapport, op de omstandigheid, dat de nederlandse kistenindustrie reeds een transportkostenvoordeel heeft op de in Zuid-Zweden gevestigde kistenfabriek, die Noord-Zweeds of Fins hout wil aanvoeren. Bovendien is, met het oog op een massale verwerking in één grondstofgebied, lang niet altijd voldoende specifiek geëigende grondstof aanwezig. Vanuit ons land kan men bijvoorbeeld meer grondstofmarkten benaderen dan vanuit Finland. De nederlandse houtindustrie, liggende in

het consumptiegebied, heeft veelal beter de gelegenheid de marktsituatie in de *verschillende* grondstofgebieden te benutten, dan de dáár gevestigde industrie.

Essentieel daarbij is een vrije houtmarkt. Dit is *de* levensvoorwaarde voor de nederlandse houtindustrie. In een vrije houtmarkt met verschillende grondstofgebieden kan de verwerker in het consumptiegebied zich voordelen verschaffen door de omstandigheid, dat alle houtmarkten wél de algemene marktontwikkeling volgen, maar dit *niet* alle *tegelijktijd* doen en ook *niet in dezelfde mate*.

Het is duidelijk dat de nederlandse houtindustrie — haar positie bouwend op de verscheidenheid van vaak geringe kostenvoordelen, op goede inrichting, op gespecialiseerde vakkennis en op voordelen in dienstbetoon — bijzonder ernstig in haar bestaan kan worden getroffen door discriminerende handelingen van grondstoffenproducerende landen. Even duidelijk is het, dat de nederlandse houtvoortbrenging in het algemeen geen uitweg daarbij kan bieden. Maar dan staat ook vast dat elk bruikbaar binnenlands aanbod door de industrie gaarne wordt aanvaard.

Het organisatorische patroon

Als wij over de Nederlandse houtindustrie spreken, dan wordt daarmee een conglomeraat van gespecialiseerde sectoren omvat. De verscheidenheid daarvan, en de daarin bestaande organisatorische bindingen, wil ik hier nader aanduiden, om voor Uw vereniging een aanwijzing te geven voor de behartiging van Uw belangen, bij het zoeken naar contacten. Bij deze opsomming van industriële bedrijfsuitoefeningen vermeld ik tevens de desbetreffende vakorganisatie. Tot de houtindustrie behoort namelijk de industriële vervaardiging van:

<i>produkt</i>	<i>vakorganisatie</i>
1. meubelen in de ruimste zin des woords en betimmeringen	Centrale Bond van Meubelfabrikanten
2. houten emballage- en verpakkingsmiddelen (exclusief sigarenkisten)	Houten Emballage Industrie Vereniging
3. deuren, ramen, kozijnen, keukens, trappen, kasten, betimmeringen, timmerwerk en overige produkten voor de bouwnijverheid	Nederlandse Bond van Timmerfabrikanten in Nederland Vereniging van Fabrikanten van Houten Massaprodukten voor de Bouwnijverheid
4. fineer, triplex, meubelplaat en spaanplaat	Vereniging van Nederlandse Triplex-, Fineer- en Spaanplatenfabrikanten
5. parket- en hardhoutvloeren	Vereniging van Parket- en Hardhoutvloerenfabrikanten in Nederland
6. huishoudelijke artikelen, speelgoederen, sportartikelen, gereedschappen, technische artikelen voor bedrijven en dergelijke houtwaren	Vereniging van Fabrikanten van Huishoudelijke artikelen, speelgoederen en soortgelijke artikelen
7. borstelwerk, kwasten en penselen	Vereniging van Nederlandse Borstelfabrikanten
8. klompen	Federatie van Werkgeversorganisaties in de Klompenindustrie in Nederland
9. lucifers	Vereniging van Lucifersfabrikanten in Nederland
10. sigarenkisten	Vereniging van Sigarenkistenfabrikanten
11. houtwol	Vereniging van Nederlandse Houtwolfabrikanten

- | | |
|------------------------------------|---|
| 12. tegen bederf enz. bereid hout | Vereniging van Nederlandse Bereiders van hout tegen bederf, anders dan door middel van creosootolie. Vereniging van Nederlandse Creosoteerinrichtingen. Vereniging van Houtimpregneerinstellingen in Nederland. |
| 13. zagerij- en schaverijprodukten | Nederlandse Vereniging van Schavers en Zagers |

De zestien genoemde organisaties hebben in feite al meer dan twintig jaren een krachtige federatieve binding, welke thans in het *Centraal Verbond Houtindustrie* gemanifesteerd wordt. De taakverdeling is zodanig, dat de gezamenlijke problematiek aan de federatie wordt toebedeeld, terwijl de specifieke zaken in handen blijven van de vakorganisaties, die overigens haar autonomie onverkort kunnen handhaven.

Door de verbinding van het Centraal Verbond Houtindustrie — waarvan ik ná deze bijeenkomst weer als secretaris mag fungeren — met centrale werkgeversorganisaties en met de eigen Europese vakorganisatie, de „Confédération Européenne des Industries du Bois” (C.E.I.-Bois) is de gehele Nederlandse houtindustrie volledig ingepast in het nationale en internationale organisatorische patroon. Het zal U bovendien niet verbazen dat het Centraal Verbond Houtindustrie mede-oprichter is geweest van het Houtvoorlichtingsinstituut en dat U zijn vertegenwoordigers aantreft in de Raad van Bijstand van het Bosbouwproefstation, in de Nederlandse Nationale Populieren Commissie en zelfs in de Commissie van het Bosschap voor het meten van hout.

Het onderwerp van heden, de afzet van de produkten van de Nederlandse bosbouw, is voor de industrie een probleem van algemene strekking: de grondstofvoorziening. Het Centraal Verbond Houtindustrie, als representant van de Nederlandse houtindustrie, is derhalve evenzeer geïnteresseerd in de uitkomsten van deze dag als de houtproducenten.

De omvang

De omvang van een bedrijfstak wordt vaak op twee manieren aangeduid: door de totale omzet van de loonsom of het aantal werknemers, alsmede door de totale omzet.

De produktiestatistiek Houtindustrie 1959 van het Centraal Bureau voor de Statistiek (verschenen 1961) en de jaarverslagen van de Bedrijfsvereniging voor de Hout- en Meubelindustrie en Groothandel in Hout, geven vele gegevens over omzetten, loonsommen en aantallen werknemers. Het is uiteraard gewenst, naast de produktiestatistieken Houtindustrie 1959, als meest recente publikatie ook het jaarverslag over 1959 van de bedrijfsvereniging te leggen.

De C.B.S.-publikatie heeft *niet* betrekking op *alle* sectoren van de hiervoor genoemde houtindustrie. Door het C.B.S. werden geen gegevens verzameld in: klompenindustrie, de houtzagerijen en schaverijen, de houtbereidingsindustrie, de borstelindustrie en de lucifersindustrie. De gegevens van de bedrijfsvereniging omvatten deze sectoren wel en bovendien nog de kurk-, riet- en rotanverwerking.

De gegevens van de bedrijfsvereniging benaderen dus bijna exact de gehele houtindustrie als door ons bedoeld, zij het dat ook de houthandel daarin dan wordt begrepen. Het verzekeringsplichtig jaarloon in 1959 bedroeg in de gehele houtsector: f 206.000.000—, uitgekeerd in 4525 ondernemingen

aan rond 47.000 werknemers. De sectoren, die door het C.B.S. werden onderzocht, omvatten in totaal ongeveer 1700 ondernemingen, waarvan er ruim 800 in de enquêtes werden betrokken. Men kan aannemen, dat in deze 1700 ondernemingen rond f 130.000.000 verzekeringsplichtig loon werd uitbetaald aan ongeveer 30.000 werknemers. In de C.B.S.-statistieken wordt echter niet gewerkt met verzekeringsplichtige loonbedragen maar met alle lonen, salarissen, sociale kosten en pensioenpremies.

Om een orde van grootte te bepalen van al deze arbeidskosten is het verantwoord, bij f 130.000.000 verzekeringsplichtig loon, uit te gaan van f 200.000.000 aan arbeidskosten. Volgens de C.B.S.-gegevens werd in 1959 in de grote bedrijven, met elke f 100 arbeidskosten, f 400 produkt vervaardigd en in de kleinere ondernemingen f 360 produkt.

Een indruk van de afzet van de houtindustrie in 1959 wordt verkregen, indien derhalve wordt gedacht aan een bedrag van f 700.000.000. Daarin werd dan verwerkt aan hout en houtprodukten (C.B.S. f 309,03 op f 1000 produkt) voor ongeveer f 210.000.000. Met de gegevens van het C.B.S. verder werkend betekent dit een verwerkte waarde: aan naaldhout van f 110.000.000 en aan loofhout van f 72.000.000.

In hoeveelheid betekent dit ruw genomen (steeds uitgedrukt in m³ gezaagd): 700.000 m³ naaldhout, 165.000 m³ tropisch loofhout en 115.000 m³ niet-tropisch loofhout. Wat het niet-tropisch loofhout betreft bleef dan het verbruik van populier door de klompenindustrie en de lucifersindustrie nog buiten beschouwing. Het totaal verbruik van niet-tropisch loofhout stijgt in totaal dan wel tot of over de grens van 200.000 m³ gezaagd.

Deze getallen — het zij nog eens uitdrukkelijk herhaald — beogen slechts een orde van grootte te benaderen, om U een indruk te geven van de omvang van de Nederlandse houtindustrie in 1959. Inmiddels is de ontwikkeling van lonen, prijzen en omzetten verder gegaan en in de houtindustrie is geen stilstand geweest. Thans mag de verzekeringsplichtige loonsom in totaal wel worden gesteld op f 250.000.000 en het aantal werknemers op rond 50.000. Wij beleven, naar wij hopen, nog dat ook onze nationale houtindustrie gaat behoren tot de „miljardairs” onder de bedrijfstakken, gemeten naar de afzet. In ieder geval laat zij — gemeten naar de loonsom — thans reeds sectoren als de zuivelindustrie, de kledingindustrie, de grafische industrie, de steen-, cement-, glas- en keramische industrie en de tabakverwerkende industrie resoluut achter zich.

Waarom dit alles vermeld? Om U te laten zien, dat — uitsluitend benaderd naar de hoeveelheid — de Nederlandse houtindustrie vele malen de inlandse houtproductie zou kunnen verwerken. In kubieke meters rekenend zou voor een studieconferentie als deze er geen probleem „afzet” bestaan, maar het gezegde wil „dat alle hout geen timmerhout is”, noch in technisch, noch in biologisch en noch in bedrijfs-economisch opzicht. En dat is dan wel het moeilijkste probleem bij de afzet.

Enkele suggesties

Na voor U de Nederlandse houtindustrie in een schets te hebben getekend, wil ik toch nog proberen, vanuit de algemene wezenstrekken van deze nijverheid, enige suggesties te doen, in verband met het onderwerp van deze studiedag.

A. De afzet van Nederlands hout naar de houtindustrie moet zich richten:

op integratie in de algemene houtvoorziening en/of op specifieke gebruiksdoeleinden en/of gebruikers.

B. Steeds zal het Nederlands aanbod in hoedanigheid en prijs moeten passen in de internationale houtmarkt, waarbij dan nog de hoeveelheid, het sortiment en de leveringszekerheid een bedrijfs-economisch verantwoorde verwerking moeten mogelijk maken. (De afzet van populierenhout toont aan dat bij voldoende hoeveelheid, die constant kan worden aangeboden tegen een aanvaardbare prijs, de industriële verwerker zich gaarne op de Nederlandse markt bevoorraadt. Hoewel de klompenindustrie op langere termijn een teruglopend verbruik zal laten zien, zal de totale behoefte aan de Nederlandse populier zeker in de volgende decennia niet afnemen).

C. De integratie in de algemene houtvoorziening ware te leiden via de normale industriële bevoorradingskanalen. De afzet, gericht op specifieke gebruiksdoeleinden en/of gebruikers, wijst in de richting van directe contacten met de gequalificeerde industriële verwerkers (inclusief zagerijen).

D. Elke afsluiting van het Nederlandse aanbod in een „inlandse” houtmarkt, belemmert de toch al moeilijke afzet, naar de op een vrije markt aangewezen industriële verwerker.

E. Bij de voorlichting over de mogelijkheden van gebruik van Nederlands hout, ware vooral te letten op de omstandigheden, die bij gelijke prijs, kwaliteit en hoedanigheid, toch als belemmering worden gevoeld (hoeveelheid, sortiment, constante beschikbaarheid, verwerkings-gewoonten en mechanische en menselijke instelling op de in feite steeds gebruikte grondstof).

Literatuur

- C. Visser: Centrale vraagstukken van de Nederlandse Kistenindustrie (niet gepubliceerd)
C. Visser: De Nederlandse Houtindustrie in het internationale handelsverkeer, de Houtindustrie, 15 december 1954)
Produktiestatistieken Houtindustrie 1959. (C.B.S. uitgave 1961)
Verslag over 1959 van de Bedrijfsvereniging voor de Hout- en Meubelindustrie en Groothandel in Hout.
-